MEP 20 pages 8/02/06 11:12 Page 1

Editorial

La vente directe de produits laitiers fermiers, activité traditionnelle de nos régions, rencontre aujourd'hui un regain d'intérêt auprès des producteurs laitiers, des consommateurs et des collectivités territoriales pour plusieurs raisons :

- Elle apporte aux éleveurs, dans un contexte de baisse du prix du lait, une valeur ajoutée, génératrice de revenu et d'emploi. Elle permet, en outre, de tisser des liens et d'augmenter les échanges entre agriculteurs et citoyens-consommateurs.

- Elle répond à une véritable demande d'une partie des consommateurs, prêts à payer plus pour des produits authentiques.

- Elle participe à l'identité culturelle de nos régions, par la vente de produits typiques, liés à nos terroirs.

Il s'agit toutefois d'une activité très exigeante car elle est soumise à une forte pression réglementaire, notamment en matière sanitaire et parce qu'elle demande aux producteurs de développer des compétences multiples.

Nos associations régionales de producteurs laitiers, vendeurs directs de produits fermiers, ont donc une mission importante pour informer, accompagner et former leurs adhérents notamment sur les aspects sanitaires, technologiques et commerciaux. La rentabilité économique de cette activité fait également partie de nos préoccupations d'où la poursuite d'un travail d'élaboration de références, en lien avec l'Institut de l'Elevage.

Cette brochure, qui présente en détail le fonctionnement et les résultats économiques de quatre types d'ateliers régionaux, s'adresse en priorité à des porteurs de projet mais aussi aux vendeurs directs déjà en place pour leur permettre d'analyser la rentabilité de leur activité, en vue de l'améliorer. Elle sera aussi, nous l'espérons, un outil précieux dans les mains des conseillers diversification des Chambres d'Agriculture ainsi que dans celles des enseignants agricoles.

Marie Henriette HEMELSDAEL
Présidente de l'ARVD

Guillaume EUDIER
Président de l'AVDPL

MEP 20 pages 8/02/06 11:12 Page 2

Sommaire

- Editorial ..... Page 1
- Mode d'emploi des références " ateliers " ..... Page 3
- Présentation des 4 ateliers ..... Page 4

Cas 1 ..... Page 5

Vente à la ferme d'une gamme diversifiée de produits laitiers frais : beurre, crème, yaourts, fromage blanc et lait cru

Cas 2 ..... Page 9

Vente sur les marchés, en magasins et restaurants de beurre, crème et lait cru

Cas 3 ..... Page 13

Vente par intermédiaires de fromage à pâte molle et croûte lavée et de tartes au fromage

Cas 4 ..... Page 17

Vente en magasins et à la ferme de fromage AOC Neufchâtel

- Pour aller plus loin ..... Page 21

MEP 20 pages 8/02/06 11:12 Page 3

Mode d'emploi des références "ateliers"

Le fonctionnement de ces " ateliers types " a été élaboré à partir d'informations disponibles au sein des associations de vendeurs directs : prix de vente, coût des intrants (adjuvants, emballages, analyses,...), montants des investissements ainsi qu'à partir de l'expertise des conseillers en matière de technologies de fabrication, de plans de locaux et de temps de travail.

Les choix des dimensions et du type d'atelier : gamme et circuits, ont été basés sur l'observation de plusieurs cas concrets. La mise en place d'un atelier, proche de ce qui est proposé, est donc réaliste. En effet, des projets de même nature se sont concrétisés durant les dernières années, avec des résultats conformes aux attentes des producteurs.

Vous trouverez, pour chaque type d'atelier, les informations suivantes :

- Les caractéristiques de l'activité et les clés de la réussite
- Les volumes de lait transformés par type de produit
- Les rendements de transformation
- Les temps de travaux par type de tâche
- Un plan type de local de transformation et son coût
- La liste et le prix du matériel nécessaire
- Le détail des charges directes par produit
- La valorisation du lait selon les produits
- Le résultat économique de l'atelier

Les repères proposés, notamment en matière de temps de travail, correspondent au fonctionnement d'ateliers en vitesse de croisière. Le démarrage de l'activité entraîne presque toujours, durant les 2-3 premières années, une exigence accrue en main d'œuvre.

Il faut donc éviter de sous estimer les besoins en main d'œuvre, ce qui est pourtant souvent le cas sur le terrain.

Les investissements en matériel correspondent à des achats optimisés qui permettent de travailler efficacement et dans des conditions d'hygiène irréprochables mais excluant tout superflu. De même, le coût des locaux sont limités aux achats de matériaux et équipements nécessaires sans prise en compte ni du coût de la main d'œuvre, ni de celui du toit et des murs (aménagement des locaux par auto construction et utilisation de locaux disponibles).

Enfin, l'annuité générée par les investissements correspond à celle d'un emprunt à long terme couvrant 70% de la dépense. Les 30% restant correspondent à des aides et/ou de l'autofinancement. Il existe en effet dans nos régions, plusieurs types d'aides facilitant le démarrage de l'activité.

La vente directe présente une grande diversité. Elle doit donc, pour bien fonctionner, être adaptée au contexte de chaque exploitation (localisation vis à vis de la clientèle, disponibilité en main d'œuvre) et surtout aux goûts et compétences des acteurs. Nos références d'ateliers ont pour but de vous aider à la réflexion. Cependant, chaque porteur de projet doit réaliser sa propre étude en répondant aux questions suivantes :

- Ai-je raison de chercher à me diversifier ?
- Quelle gamme, pour quelle clientèle et avec quel(s) circuit(s) ?
- Quel est le besoin en main d'œuvre ?
- Quels investissements sont nécessaires ?
- Comment définir mes prix de vente ?
- Quel revenu disponible puis-je attendre de l'activité ?

MEP 20 pages 8/02/06 11:12 Page 4

Présentation des 4 ateliers types

Les ateliers décrits sont " calibrés " pour fonctionner avec une personne à temps plein, aidée le plus souvent par un appoint de main d'œuvre. En effet, la charge globale générée par ces ateliers peut dépasser un temps plein d'autant que certaines tâches de fabrication, nécessitent pour être effectuées efficacement, la présence simultanée de 2 personnes. Selon le cas, l'appoint de main d'œuvre peut être issu de l'exploitation ou correspondre à l'embauche d'une personne 1 journée par semaine.
Le volume de lait transformé varie selon les 4 ateliers de 50 000 à 100 000 litres. Ces volumes sont cohérents avec la main d'œuvre disponible et suffisants pour dégager une rémunération correcte de la main d'œuvre. Au delà d'un certain volume, signalé pour chaque type d'atelier, la main d'œuvre et/ou les équipements deviennent limitants et il faut revoir le projet. Il ne faut jamais perdre de vue que l'activité vente directe repose avant tout sur la présence de marchés, or ceux-ci prennent souvent du temps à se développer. Ainsi conseille t-on de démarrer l'activité sur la base de volumes transformés et de niveaux d'investissements raisonnables, sans négliger une future évolution.

Présentation des ateliers

N°	1	2	3	4
Main d'œuvre	1,25 UMO*	1,0 UMO	1,25 UMO	1,25 UMO
Volume de lait transformé (l)	50 000 (25 000 à 70 000)	100 000 (75 000 à 120 000)	50 000 (50 000 à 70 000)	50 000 (50 000 à 75 000)
Gamme de produits	beurre, crème, yaourts, fromage blanc, lait cru	Beurre, crème	Fromage à pâte molle tarte aux fromage	Fromage AOC Neufchâtel
Circuits de vente	à la ferme	Marchés, magasins, restaurants	Crémeries, restaurants, magasins	Crémeries magasins, à la ferme

** Unité de Main d'œuvre : personne à plein temps sur une année*

Ces 4 ateliers, très différents dans leurs orientations (gamme, circuits, volumes), atteignent au final, des disponibles* par unité de main-d'œuvre assez comparables. L'atelier 2 se distingue par une plus faible valorisation du litre de lait, compensée par un volume transformé deux fois plus important. Ces 4 ateliers procurent un disponible par unité de main d'œuvre variant de 17 500 € à 22 000 €.

Ce disponible sert à couvrir les prélèvements privés et/ou les salaires ainsi que les charges sociales des personnes mobilisées sur l'activité. Ces résultats montrent qu'une activité vente directe bien conduite génère du revenu et de l'emploi. En outre, à l'échelle d'une exploitation agricole, les investissements nécessaires sont assez limités. Il s'agit donc bien avant tout d'une activité valorisant du travail et des compétences.

Les résultats économiques

N°	1	2	3	4
Produit de l'atelier €	48 200	59 100	52 100	50 500
Valorisation /1000 l de lait transformé €	970	591	1 042	1 010
Charges directes €	9 010	7 180	8 230	8 650
Charges directes /1000 l de lait transformé €	180	72	165	173
Annuités de l'atelier €	2 900	2 300	2 100	2 300
Disponible* /UMO €	17 500	20 800	22 000	20 100
% disponible/produit	45%	35%	52%	50%

** Disponible = Produit de l'atelier moins la valeur du lait transformé (valeur de cession), moins les charges directes de l'atelier (ingrédients, emballages, analyses, eau, électricité, frais de transport,…), moins les annuités de l'atelier.*

Les investissements

N°	1	2	3	4
Matériel €	20 600	17 600	7 700	6 600
Locaux €	12 200	8 500	15 600	20 000

MEP 20 pages 8/02/06 11:13 Page 5

Cas N° 1

VENTE A LA FERME D'UNE GAMME DIVERSIFIEE DE PRODUITS LAITIERS FRAIS : BEURRE, CREME, YAOURTS, FROMAGE BLANC ET LAIT CRU

1 personne avec un appoint de main d'œuvre pour transformer 50 000 litres de lait en produits frais vendus à la ferme

Ce type d'atelier est assez fréquent notamment en Nord Pas-de-Calais. Il permet la création d'une activité économique rémunérant un peu plus d'une personne sur une exploitation laitière, sans nécessité d'agrandir la structure.
Un atelier de transformation ainsi qu'un point de vente sont aménagés à un coût limité en valorisant des locaux existants.
Le vente à la ferme nécessite la présence d'une gamme de produits frais la plus large possible. Il est fréquent de rencontrer des gammes encore plus vastes comprenant d'autres produits fermiers frais ou en conserve comme de la viande, des légumes, des jus de fruit, etc.

Caractéristiques de l'activité et clés de la réussite

La présence d'une gamme diversifiée nécessite une bonne formation pour maîtriser les technologies de fabrication ainsi que la connaissance des règles sanitaires et de maîtrise des risques pour chaque produit. Cependant, les techniques de fabrication des produits frais sont facilement accessibles dès lors que les bases sont acquises. Les équipements sont spécifiques à chaque produit mais leur coût reste globalement limité.

La vente à la ferme impose des réglementations sanitaires ainsi qu'un étiquetage moins contraignants qu'en vente indirecte. Il convient toutefois d'obtenir la patente sanitaire et de respecter les prescriptions d'hygiène générale concernant le local spécifique pour la transformation, les équipements en froid et le plan d'autocontrôles.

Ces produits frais au lait cru ont une durée de vie assez courte. Ceci implique une bonne estimation des besoins pour limiter les invendus. En général, une fabrication par semaine minimum est nécessaire.

La vente à la ferme nécessite une localisation favorable vis à vis d'une clientèle de proximité : ville moyenne ou importante et/ou lieu de passage fréquenté. L'écoulement de l'ensemble des produits demande la constitution d'une clientèle fidélisée de cinquante à cent clients par semaine. Le sens du contact et du service ainsi que la qualité du cadre d'accueil sont des points essentiels pour réussir. La vente sur place exige une présence quasi permanente durant les horaires d'ouverture du point de vente mais il est envisageable de valoriser une partie de ce temps par d'autres tâches notamment durant les périodes de la journée où la clientèle est plus rare.

Il n'est pas obligatoire de vouloir fabriquer soi-même tous les produits proposés et des échanges entre producteurs ou de l'achat revente sont envisageables pour élargir la gamme sans complication.

Le volume de lait transformé peut varier avec la même main d'œuvre de 25 000 à 70 000 litres selon la répartition des différents produits fabriqués. En effet, certains produits comme les yaourts sont exigeants en temps de transformation mais n'utilisent que peu de volumes de lait alors que d'autres comme le beurre demandent moins de temps mais utilisent des volumes de lait plus importants.

MEP 20 pages 8/02/06 11:13 Page 6

Le fonctionnement de l'atelier

Les fabrications les plus exigeantes en temps : beurre, yaourts et fromage blanc sont réalisées en début de semaine pour correspondre à l'afflux plus important de clients en fin de semaine. Le temps de fabrication, nettoyage et entretien des locaux s'élève à environ 25 heures par semaine dont 6 heures pour le beurre et 7 heures pour les yaourts. Ces deux temps de fabrication comprennent un appoint de main d'œuvre totalisant une journée par semaine.

Près de 70% du volume de lait utilisé par l'atelier sert à la fabrication de beurre contre 12% pour les yaourts, 10% pour le lait cru, 5% pour la crème et 4% pour le fromage blanc. La moitié du fromage blanc est fabriqué à partir de lait écrémé et valorise donc celui-ci. Le reste du lait écrémé soit près de 31 000 litres est collecté par la laiterie et valorisé à environ moitié du prix du lait entier. Des % de pertes sont pris en compte pour chaque produit. Ces pertes incluent des défauts de fabrication et des invendus.

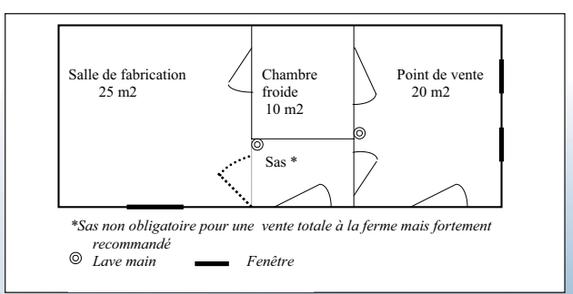
Quantités de lait utilisés par type de produit

Type de produit	Quantité annuelle commercialisée	Quantité vendue par semaine	Rendement de transformation avant pertes	% perte	Volume de lait utilisé (y compris pertes)	
					Lait entier	Lait écrémé
Beurre	1700 kg	136 plaquettes 250 g	20 litres de lait /kg	2%	34 700	-
Crème (pots)	250 litres	20 pots 25 cl	10 l/kg	2%	2 550	-
Fromage blanc	1250 kg	50 pots de 500 g	3,0 l entier/kg 3,5 l écrémé/kg	5%	1 970	2 300
Yaourt nature/ aromatisé	25 500 pots	510 pots	125 cl/pot	2%	3 250	-
Yaourt brassé aux fruits	25 500 pots	510 pots	100 cl/pot	2%	2 600	-
Lait cru (bouteille)	5000 litres	100 bouteilles	-	5%	5 250	-
Babeurre *(bouteille)	1360 litres	27 bouteilles	20 l/l	1%		-

** Ce sous produit du beurre est plus ou moins consommé selon les traditions régionales*

Le local de transformation

Plan type d'un local de transformation + point de vente



Le local de transformation proposé, de 40 m², est simple mais fonctionnel. La réglementation est respectée sous réserve d'appliquer " la marche en avant " dans le temps (une seule opération à la fois). Le coût d'aménagement du local de transformation à partir d'un bâtiment existant s'élève à 7500 €. Ce coût comprend la couverture des murs, du plafond et du sol en matériaux lisses et lavables, les portes et fenêtres en PVC, les circuits d'eau (arrivée d'eau, lavabo, ballon d'eau chaude et siphon) ainsi que l'électricité. L'évacuation des effluents de l'atelier suit le circuit des eaux blanches de l'exploitation. A ce local de transformation, s'ajoute un point de vente attenant, aménagé par auto construction pour un coût de 4 700 €. Celui-ci comprend un sol carrelé, une porte d'entrée, deux fenêtres, une étagère, une vitrine et une caisse enregistreuse ainsi que l'électricité.

MEP 20 pages 8/02/06 11:13 Page 7

Les équipements

Les investissements principaux sont : écrémeuse et baratte pour le beurre et pasteurisateur, yaourtière ou chambre chaude et thermoscelleuse pour les yaourts. De plus, un équipement en froid de capacité adaptée est primordial. Selon le volume transformé, il existe des options plus ou moins coûteuses : par exemple, la fabrication d'un nombre très important de yaourts peut nécessiter l'achat d'une conditionneuse automatique. Cet investissement n'est pas recommandé lorsqu'on débute l'activité mais peut faire l'objet d'un achat ultérieur dès lors que le volume le justifie. L'investissement total s'élève à 20 600 €. Il a été fait le choix de limiter les investissements tout en bénéficiant d'équipements fonctionnels.

Tableau des équipements avec options selon le volume de produit à fabriquer

Type de matériel	Prix du matériel (HT)	
Ecrémeuse	< 50 000 l de lait à écrémer /an modèle 315 l/h à 2150 €	> 50 000 l de lait à écrémer /an modèle 500 l/h à 3850 €
Bac tampon	< 50 000 l de lait à écrémer /an modèle à 500 €	> 50 000 l de lait à écrémer /an modèle à 750 €
Baratte	< 3800 kg de beurre/an modèle 100 L inox à 6420 €	> 3800 kg de beurre/an modèle 300 L inox à 9100 €
Mouleuse à beurre	< 5000 kg de beurre/an moulage à la main 2 moules à 100 € pièce	> 5000 kg de beurre/an modèle à 7200 €
Balance	Balance homologuée à 450 €	
Etiqueteuse	Etiqueteuse à 200 €	
Pasteurisation yaourt	Trépied + cuve pour 300 €	Pasteurisateur pour 7700
Yaourtière	< 20 000 pots / an Yaourtière 140 pots pour 1720 €	> 20 000 pots / an chambre chaude pour 1830 €
Conditionneuse à yaourt	< 75 000 pots / an Thermoscelleuse manuelle pour 2200 €	> 75 000 pots / an conditionneuse semi automatique pour 25 000 €
Matériel pour fromage blanc	Caisses plastiques, toiles, cuve de fabrication pour 60 €	
Tables inox + bacs	Tables et bacs pour 2000 €	
Chambre froide	Chambre froide 10 m2 avec 2 portes pour 4000 €	
Divers : armoire, étagère	Divers pour 400 €	

Les charges directes

Hors investissements, les charges directes de l'atelier totalisent 9 010 €. Les postes principaux sont liés à la fabrication et à l'emballage des yaourts (57% des charges directes) ainsi que les bouteilles pour le lait cru et lebabeurre (13% des charges directes).
Le coût d'analyses est modéré en raison du circuit de vente directe.
Selon l'analyse des risques de l'atelier, au minimum deux analyses bactériologiques par produit et par an sont nécessaires.
La vente à la ferme n'entraîne pas de frais de transport pour la commercialisation.

Pasteurisateur

Produits	Ferments adjuvants	Emballages étiquettes ingrédients	Entretien petit matériel	Analyses	Eau, gaz, électricité	Frais de publicité, frais divers
Beurre	107 €	200 €	200 €	240 €	850 €	400 €
Crème	10 €	112 €				
Yaourts	2 575 €	2 600 €				
Fromage blanc	128 €	394 €				
Lait cru/ Babeurre	0	1 194 €				
Total	**2 820 €**	**4 500 €**	**200 €**	**240 €**	**850 €**	**400 €**

MEP 20 pages 8/02/06 11:13 Page 8

Les résultats économiques

Tableau des prix de vente et valorisation du lait transformé selon les produits

Prix	Beurre	Crème	Fromage blanc	Yaourt nature	Yaourt brassé	Lait cru
Prix moyen (TTC)	7,6 €/kg	6,0 €/l	4,0€/kg	0,35 €/pot	0,40 €/pot	0,8 €/l
Prix supérieur (TTC)	8,4 €/kg			0,38 €/pot	0,45 €/pot	
1 - Valorisation (HT)/ 1000 litres de lait €	482 à 519	691	1 204	2 506 à 2 825	3 727 à 4 217	724
2 - Charges directes / 1000 litres de lait €	43	82	165	747	1 132	205
3 - Valeur cession lait entier / 1000 litres* €	287					
Valeur ajoutée / 1000 litres de lait € (1-2-3)	**152 à 189**	**312**	**742**	**1 516 à 1 781**	**2 308 à 2 788**	**222**

La valorisation du lait transformé ainsi que les niveaux de charges directes sont très différents selon les produits. Le beurre valorise faiblement le lait, la crème et le lait cru moyennement. A l'inverse, fromage blanc et surtout yaourts valorisent très bien le lait. Toutefois, les valorisations unitaires moyennes sont souvent contrebalancées par des volumes écoulés importants. Il faut donc raisonner globalement le choix d'une gamme d'autant que certains produits comme le beurre sont des produits d'appel.

Le disponible pour rémunérer la main d'œuvre est de 21 900 € soit 17 500 € par unité de main-d'œuvre. Dans le cas où l'appoint de main d'œuvre correspond à un salarié un jour par semaine, le disponible pour rémunérer le temps plein familial, après déduction des charges salariales (23 500 €/an pour un plein temps), s'élève à 16 000 €.

Indicateurs économiques de l'atelier	Prix de vente supérieurs	Prix de vente moyens
1 Produit de l'atelier €	**48 230**	**45 120**
2 Valeur de cession du lait entier* €	14 440	Idem
3 Charges directes de l'atelier €	9 010	
4 Valeur ajoutée de l'atelier (= 1-2-3) €	24 780	21 670
5 Annuité de l'atelier €	2 900	Idem
6 Disponible pour rémunérer la main d'œuvre (= 4-5) €	**21 880**	**18 770**
Disponible /UMO (6/1,25) €	**17 500**	**15 000**

** Conjoncture 2005*

Avec des prix de vente moins rémunérateurs (prix de vente moyens), le disponible s'élève à 15 000 € par unité de main-d'œuvre.

La rentabilité de l'atelier est fortement influencée par les prix de vente, notamment du beurre mais aussi de la crème et des yaourts. Il s'agit là du levier principal. En effet, avec des prix supérieurs, le disponible s'améliore de près de 20%.

Il est toutefois important d'optimiser aussi les dépenses notamment en matière d'emballages et d'ingrédients en sélectionnant les fournisseurs et/ou en bénéficiant d'achats groupés. Enfin, la vente du lait écrémé qui représente 4 481€ participe largement à la rentabilité de l'atelier. Il faut donc s'assurer d'un débouché au lait écrémé auprès de sa laiterie avant de bâtir son projet.

Sur ce type d'atelier, la matière première représente plus de la moitié du coût de production (54%) contre un tiers (33%) pour les charges directes et 13% pour les investissements. Avec un investissement total de 32 800 € (matériel + local de transformation + local de vente), le poids des charges d'investissement reste relativement modéré.

MEP 20 pages 8/02/06 11:13 Page 9

Cas N° 2

VENTE SUR LES MARCHÉS, EN MAGASINS ET RESTAURANTS DE BEURRE, CREME ET LAIT CRU

1 personne pour transformer 100 000 litres de lait en beurre et crème en vente indirecte majoritaire

Ce type d'atelier se rencontre surtout en Haute-Normandie où la crème est un produit largement consommé.
Il permet la création d'une activité économique apportant un revenu pour une personne sur une exploitation laitière sans agrandissement.
L'atelier de transformation est aménagé à partir d'un bâtiment existant.
La gamme est peu diversifiée et nécessite des débouchés indirects afin d'écouler des volumes assez importants.

Caractéristiques de l'activité et clés de la réussite

La présence d'une gamme simple nécessite une formation uniquement centrée sur la maîtrise de la fabrication du beurre et ses paramètres. Les équipements sont relativement simples et l'investissement et les frais spécifiques (emballages) sont limités. Le temps de travail est facilement maîtrisable et peut se répartir aisément sur la semaine.

La vente par intermédiaire impose le respect d'une réglementation sanitaire plus contraignante qu'en vente directe : respect de la marche en avant, analyse des risques et maîtrise des points critiques, fréquence d'analyses renforcée, agrément sanitaire. Un étiquetage complet des produits est obligatoire permettant une traçabilité.

La vente sur des marchés et par intermédiaire nécessite la mise en œuvre de moyens pour respecter la chaîne du froid : capacité de froid adaptée aux volumes stockés à la ferme, acheminement des produits à la bonne température (glacières isothermes). La présence de circuits indirects garantis une certaine constance dans les volumes commercialisés mais nécessite une bonne gestion des stocks et des commandes. La possibilité de disposer d'une clientèle diversifiée (magasins, restaurants, particuliers sur des marchés) sécurise les débouchés. Ces types de circuits permettent de planifier le temps consacré à la commercialisation mais engendrent des frais de déplacement. En cas de problèmes de qualité, les retombées économiques peuvent être importantes car le nombre d'interlocuteurs pour la vente est limité d'où l'obligation d'avoir une très grande régularité de produit.

La rentabilité de ce cas repose essentiellement sur les volumes vendus étant donné la marge prise par les revendeurs et la valeur ajoutée moyenne apportée par le beurre et la crème.

Le volume de lait transformé peut varier avec la même main d'œuvre de 75 000 litres à 120 000 litres. Au delà, il sera nécessaire d'augmenter la main d'œuvre notamment pour la fabrication du beurre.

MEP 20 pages 8/02/06 11:13 Page 10

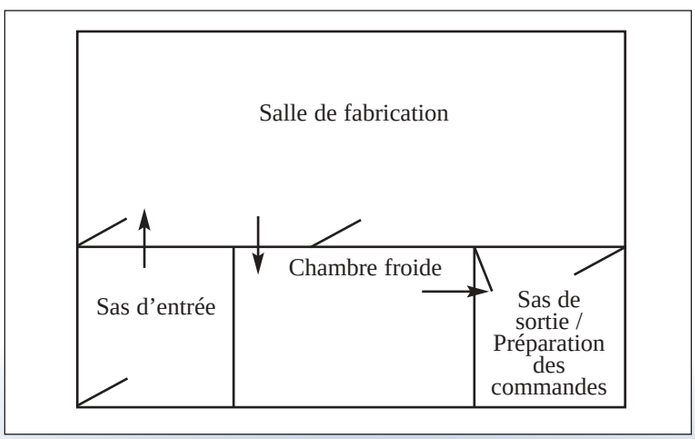
Le fonctionnement de l'atelier

Le temps de travail total de l'atelier s'élève à 35 heures par semaine.
Le temps de fabrication, nettoyage et entretien des locaux s'élève à environ 21 heures par semaine dont 12 heures pour le beurre, 3 heures pour le conditionnement du lait et de la crème et 6 heures pour les écrémages. Pour optimiser le travail, le moulage et l'emballage du beurre peuvent nécessiter la présence de 2 personnes. Le temps pour la commercialisation s'élève à 14 heures par semaine. Il comprend 2 tournées de livraison et un marché.
Près de 95% du volume de lait utilisé par l'atelier sert à la fabrication de beurre et crème contre 5% pour le lait cru. Ce type de fabrication permet de libérer un important volume de lait écrémé d'environ 86 500 litres. Celui-ci est collecté par la laiterie et valorisé à environ moitié du prix du lait entier. Des % de pertes sont prises en compte pour chaque produit. Elles incluent des défauts de fabrication et des invendus.

Quantités de lait utilisés par type de produit

Type de produit	Quantité annuelle commercialisée	Quantité vendue par semaine	Rendement de transformation avant pertes	% perte	Volume de lait utilisé (y compris pertes)
Beurre	2 550 kg	204 plaquettes 250 g	20 l de lait /kg	2%	52 000
Crème (pots)	2 960 litres	296 pots 20 cl	10 l/l	2%	30 180
Crème (seaux)	1 270 litres	2,5 seaux 10 l		2%	12 940
Lait cru (bouteille)	4 780 litres	96 bouteilles	-	5%	5 000

Le local de transformation



Ecrémage

Le local de transformation proposé est de 35 m². Il respecte la marche en avant comme l'exigent les normes européennes : un sas d'entrée qui sert également de vestiaire, une salle de fabrication de 15 m² avec un coin laverie, une chambre froide pour stocker les produits finis et un sas de sortie qui sera utilisé pour préparer les commandes et stocker les glacières. Le coût d'aménagement du local de transformation à partir d'un bâtiment existant s'élève à 8450 €. Ce coût comprend la couverture des murs, du plafond et du sol en matériaux lisses et lavables, les portes et fenêtres en PVC, les circuits d'eau (arrivée d'eau , lavabo, ballon d'eau chaude et siphons) ainsi que l'électricité. Le coût de la chambre froide de 3 000 € est inclus dans celui du matériel. L'évacuation des effluents de l'atelier suit le circuit des eaux blanches de l'exploitation. Un type de local moins coûteux est envisageable mais le local proposé ci-dessus est fonctionnel et ne limite pas l'agriculteur dans le choix de ses débouchés.

Les équipements

Les investissements principaux sont : l'écrémeuse, la baratte et un équipement en froid de capacité adaptée. Dans notre cas, l'investissement s'élève à 17 565 €. Ces investissements sont volontairement limités mais avec des équipements fonctionnels.

Tableau des équipements avec options selon le volume de produit à fabriquer

Type de matériel	Prix du matériel (HT)	
Ecrémeuse	< 50 000 l de lait à écrémer /an modèle 315 l/h à 2150 €	> 50 000 l de lait à écrémer /an modèle 500 l/h à 3850 €
Bac tampon	< 50 000 l de lait à écrémer /an modèle à 500 €	> 50 000 l de lait à écrémer /an modèle à 750 €
Baratte	< 3800 kg de beurre/an modèle 100 L inox à 6420 €	> 3800 kg de beurre/an modèle 300 L inox à 9100 €
Mouleuse à beurre	< 5000 kg de beurre/an moulage à la main 2 moules à 100 € pièce	> 5000 kg de beurre/an modèle à 7200 €
Balance	Balance homologuée à 450 €	
Etiqueteuse	Etiqueteuse à 200 €	
Table inox	2 000 €	
Chambre froide	Chambre froide de 6 m2 avec 2 portes : 3 000 €	
Armoire, étagère Désinsectiseur	Divers pour 400 €	

Baratte

Les charges directes

Hors investissements, les charges directes de l'atelier totalisent 7 180 €. Les postes principaux sont liés au frais de livraisons et de commercialisation du fait d'une vente indirecte. Le coût de l'eau et de l'électricité est lié au volume transformé assez important. Le poids des emballages représente 42% des charges directes. Les normes européennes imposent quatres analyses par an et par produit.

Produits	Ferments adjuvants ingrédients	Emballages étiquettes	Entretien petit matériel	Analyses	Eau, gaz, électricité	Transports	Frais de publicité, frais divers
Beurre	159 €	160 €	518 €	410 €	1 035 €	1 550 €	400 €
Crème	122 €	1 870 €					
Lait cru	0 €	956 €					
Total	**281 €**	**2 986 €**	**518 €**	**410 €**	**1 035 €**	**1 550 €**	**400 €**

MEP 20 pages 8/02/06 11:13 Page 12

Les résultats économiques

Tableau des prix de vente et valorisation du lait transformé selon les produits (conjoncture 2005)

Prix	Beurre vente directe	Beurre vente indirecte	Crème en pot		Crème en seau	Lait cru
Prix de vente (TTC)	8,44 €/kg	7,91 €/kg	6,86 €/l	5,49 €/l	5,20 €/kg	1,0 €/l
1 - Valorisation/ 1000 litres de lait (HT) €	521	497	764	639	570	909
2 - Charges directes / 1000 litres de lait €	45	45	95		62	230
3 - Valeur cession lait entier / 1000 litres* €	287					
Valeur ajoutée / 1000 litres de lait (1-2-3) €	**189**	**165**	**382**	**257**	**221**	**392**

On constate, une valorisation supérieure de la crème par rapport au beurre. Selon le circuit de distribution et le mode de conditionnement, il existe des écarts importants de valorisation de cette crème. En particulier, la vente directe " en pot " apporte une valorisation nettement supérieure. Les 40% de produits vendus en directe, ont donc un rôle important dans la rentabilité de ce type d'atelier. Notons que le lait cru " tire son épingle du jeu " malgré des charges directes élevées (bouteille) grâce à un prix de vente rémunérateur. Enfin, la possibilité de commercialiser le lait écrémé en laiterie est un élément très important de la rentabilité de ce type d'atelier.

Le disponible pour rémunérer la main d'œuvre est de 20 800 € pour 1 unité de main-d'œuvre. La rentabilité de l'atelier est largement influencée par les volumes vendus ainsi que par la proportion de crème commercialisée par rapport au beurre.

Indicateurs économiques de l'atelier

1 Produit de l'atelier €	**59 050**
2 Valeur de cession du lait entier* €	28 735
3 Charges directes de l'atelier €	7 180
4 Valeur ajoutée de l'atelier (= 1-2-3) €	23 135
5 Annuités de l'atelier €	2 300
6 Disponible pour rémunérer la main d'œuvre (= 4-5) €	**20 835**
Disponible /UMO €	**20 835**

Sur ce type d'atelier, la matière première représente 75% du coût de production contre 19% pour les charges directes et 6% pour les investissements. Avec un investissement total de 26 000 € (matériel + local de transformation), le poids des charges d'investissement pour ce type d'atelier reste relativement modéré.

** Par choix méthodologique, le prix de cession correspond au prix de vente moyen annuel du lait en laiterie.*

Ce choix s'appuie sur les trois arguments suivants :
1) C'est simple ! Il est très aisé de récupérer le prix moyen annuel du lait vendu en laiterie sur l'exploitation.
2) Si le lait n'était pas transformé en produits fermiers, il serait vendu à la laiterie à ce prix.
3) En prenant ce prix de cession, on dissocie la rémunération de la main d'œuvre pour l'acte de production, de celle de l'acte de transformation.

Les résultats sont présentés avec un prix du lait en conjoncture 2005

MEP 20 pages 8/02/06 11:13 Page 13

Cas N° 3

VENTE PAR INTERMEDIAIRE D'UN FROMAGE A PATE MOLLE ET A CROUTE LAVEE

Une personne à temps plein avec un appoint de main d'œuvre pour transformer 50 000 litres de lait en fromage affiné et tartes au fromage.

Ce type d'atelier en fabrication de fromage à croûte lavée est encore peu fréquent en Haute Normandie et en Nord Pas-de-Calais. Cette activité nécessite une formation pointue et un goût prononcé pour la transformation laitière. Même si certains passionnés y font carrière en ayant appris " sur le tas ". L'élaboration d'un fromage affiné au lait cru impose beaucoup de rigueur sur le plan hygiène étant donné son caractère vivant, et sur le plan technique car 4 à 5 semaines d'affinage sont nécessaires pour obtenir le résultat final.
Les tartes au fromage utilisent les fromages les moins présentables. Cet atelier transformant 50 000 litres de lait permet la création d'une activité économique rémunérant le travail d'une personne et d'un appoint à quart temps.
L'aménagement de la fromagerie aux normes européennes et l'acquisition du matériel représente un investissement modéré.
Le vente par intermédiaire, regroupée en 2 livraisons hebdomadaires, permet de se consacrer pleinement aux soins du fromage.
Lorsque tout est bien maîtrisé, la satisfaction du producteur qui conçoit un produit original apporte un réel épanouissement.

Caractéristiques de l'activité et clés de la réussite

Pour maîtriser la fabrication d'un fromage et son affinage, une formation complète est nécessaire. Chaque étape du processus de fabrication compte : la maturation du lait, le découpage du caillé, les retournements des fromages. Comme tout produit laitier, le fromage affiné au lait cru implique la mise en place de moyens de maîtrise des risques. Ce pavé à pâte molle et à croûte lavée demande une attention toute particulière pour les étapes de salage par saumurage, et d'affinage. En effet, la ré humidification de la croûte lors des brossages demande une grande rigueur pour des raisons sanitaires. Cependant, cette étape finit d'apporter le caractère typique à ce fromage.
Le coût des équipements spécifiques reste globalement limité grâce à l'achat d'un tank en inox d'occasion comme cuve de fabrication. L'aménagement de la fromagerie doit être mûrement réfléchi pour ne pas laisser de côté l'aspect pratique. Ainsi, notre fromagerie comprend une salle de fabrication et une salle d'affinage, toutes deux délimitées par des sas. Les tartes sont préparées et cuites dans un petit local contiguë à la fromagerie. Il comprend un four acheté d'occasion et une table en inox.
La vente par intermédiaire impose l'application des normes européennes et donc l'obtention de l'agrément sanitaire. Le respect de la traçabilité permet de remonter jusqu'à l'origine de la fabrication en cas de problème, les autres lots peuvent ainsi être épargnés. L'estampille ovale, ainsi que le numéro de lot, doivent figurer sur chaque emballage. Les fromages et les tartes au fromage sont emballés et livrés "dans la foulée" grâce à des caissons isothermes munis de plaques eutectiques, ce qui évite le stockage au froid. Les livraisons ayant lieu dans un rayon de 50 km autour de la ferme, cet équipement permet un maintien efficace de la température du fromage.

MEP 20 pages 8/02/06 11:13 Page 14

Afin de suivre la qualité bactériologique des produits, un plan d'autocontrôles est mis en place. La périodicité des analyses tient compte de la vente par intermédiaire : circuit où le produit peut être soumis à des risques de contamination supplémentaires par rapport à la vente directe (stockage en magasin, de la mise en rayon). Dans ce type de circuit " long ", le producteur doit impérativement montrer carte blanche sur la qualité des pavés et des tartes au fromage à la sortie de la ferme.
La fromagerie est équipée pour réaliser 2 journées de fabrication par semaine. Les ventes par intermédiaire sont régulières, à part en période de fête où elles augmentent et au mois d'août où elles baissent. Le fromager doit estimer les besoins des revendeurs pour limiter les invendus. Une bonne communication avec chaque revendeur permet d'affiner au mieux cette estimation.
En cas d'augmentation du volume de lait transformé, l'équipement supplémentaire se résume à des moules, des répartiteurs, une table d'égouttage, des claies. Les locaux peuvent rester inchangés dans la limite de 100 000 litres de lait transformés avec toujours un écoulement régulier des fromages. Par contre, le besoin en main d'œuvre serait nettement plus élevé, et l'appoint à quart temps devrait ainsi passer à plein temps. Au delà de 100 000 litres, les aménagements devront être réadaptés : création d'une pièce supplémentaire pour le ressuyage des fromages et agrandissement du hâloir.

Le fonctionnement de l'atelier

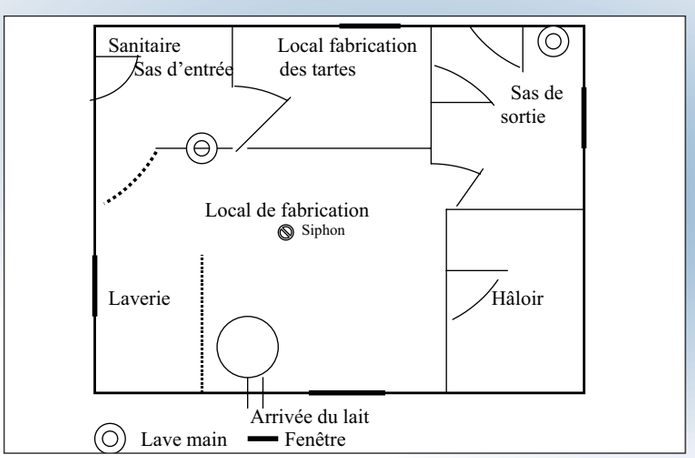
Le temps de travail total de l'atelier s'élève à 45 heures par semaine dont 24 heures pour la fabrication complète des fromages. La préparation des 30 tartes au fromage et la surveillance de la cuisson demandent 5 heures par semaine. Le temps de nettoyage du matériel et d'entretien des locaux s'élève à 9 heures par semaine. Le temps passé à la commercialisation comporte les 2 tournées de livraisons totalisant 7 heures par semaine.
L'appoint de main d'œuvre à quart temps intervient pour le brossage des fromages qui est l'étape la plus astreignante. Deux séries de fabrication ont lieu par semaine.

Quantités de lait utilisés par type de produit

Type de produit	Quantité annuelle commercialisée	Quantité vendue par semaine	Rendement de transformation avant pertes	% perte	Volume de lait utilisé (y compris pertes)
Fromage	5 000 kg	280 pavés de 360 g	8,5 l de lait /kg de fromage	5%	50 000
Tartes au fromage	1 470 tartes	30 tartes	0,4 kg de fromage/tarte	-	

50 000 litres de lait sont transformés pour une production de 5 882 kg de fromage dont 5 000 kg sont commercialisés annuellement. Le reste correspond aux fromages moins présentables transformés en tartes (10%) et aux pertes (5% pour les accidents de fabrication et les invendus).

Le local de transformation



Cuve de fabrication

L'installation représente un ensemble de 10 mètres sur 8. Ces 80 m² regroupe un sas-vestiaire, la salle de fabrication et égouttage des fromages, le hâloir, et le local à tartes. La réglementation est respectée sous réserve d'appliquer " la marche en avant " dans le temps (une seule opération à la fois). Le coût d'aménagement du local de transformation à partir d'un bâtiment existant s'élève à 15 575 €. Ce coût comprend la couverture des murs, du plafond et du sol en matériaux lisses et lavables, les portes et fenêtres en PVC, les circuits d'eau (arrivée d'eau, lavabo, ballon d'eau chaude et siphons) ainsi que l'électricité et le groupe froid d'occasion dans le hâloir.
L'évacuation des effluents de l'atelier suit le circuit des eaux blanches de l'exploitation.
Au niveau aménagement de la fromagerie, les principales améliorations serait la climatisation du local de fabrication ainsi que la séparation de la laverie. A partir de 150 000 litres transformés annuellement, la mise en place d'une salle de ressuyage devient nécessaire.

Les équipements

Les investissements principaux sont : la cuve de fabrication, les moules et répartiteurs à caillé, la table d'égouttage, les claies pour la fromagerie ; le four et la table en inox pour l'atelier tartes. Dans notre cas, l'investissement total s'élève à 7 708 €.
Techniquement, la maîtrise des températures est primordiale dans la salle de fabrication. Il ne faut donc pas lésiner sur l'isolation de la fromagerie. Une cuve de fabrication "thermostatée" n'est pas indispensable d'autant qu'elle est très onéreuse (10 000 € pour une cuve de 500 l). Pour un volume transformé de 50 000 à 150 000 litres, un tank de 800 litres, acheté d'occasion, peut suffire. Pour le matériel en inox, l'acquisition de matériel d'occasion est fortement recommandée : le coût du matériel neuf est très élevé et il est relativement aisé de se procurer du matériel d'occasion en bon état.

Tableau des équipements

Type de matériel	Caractéristique du matériel Modèle, capacité	Prix du matériel (HT) €	Recommandation achat Neuf (N) ou Occasion (O)
Cuve de fabrication (ancien tank)	Rond en inox, 800 litres	300	O
Tranche caillé	Inox, 6 fils, 5 cm entre les fils	200	N
Pelle à caillée rectangulaire	plastique, largeur 30 cm	30	N
165 moules	Plastique, carré sans fond	400	N
Stores	18 m, maille 4.5 x 2.5 mm	54	N
55 claies avec pieds	Inox, 630 x 510, 31 fils	715	O
2 socles pour transport des claies	Inox à roulettes	212	N
1 table d'égouttage	Inox 2400 x 900	556	N
1 table inox pour les tartes	Centrale 2000 x 700	334	N
2 bacs de trempage	Rectangulaire en plastique, 150 l	100	N
1 bac de saumurage	Rectangulaire en plastique, 150 l	50	N
Four	à chaleur tournante	700	O
Armoire de rangement	En plastique	100	N
Réfrigérateur	Petit modèle pour ferments et présure	150	N
Réfrigérateur à froid ventilé	Stockage des tartes 500 l	1200	N
Lave mains, distributeur savon, distributeur papier, poubelle fermée	Inox à commande non manuelle Plastique	350	N
4 glacières	50 l Isotherme GELBAC	700	N
4 plaques eutectiques	- 3 ° C, 2 par glacière, soit 8 plaques	264	N
Caissettes pour glacière	Prix par 50, en plastique, gerbables, ajourées	303	N
Exterminateur d'insectes	En inox, 70 W pour 50 m²	180	N
Répartiteur à caillé pour moulage	3 x 56 fromages	800	N
Rouleau à pâtisserie		10	N

Les charges directes

Hors investissement, les charges directes de l'atelier totalisent 8 227 €. Le poste prépondérant est celui des frais de transport soit 28 % des charges directes puis le coût des emballages à hauteur de 23 %.
Comparé à la fabrication de produits frais, la consommation en eau est plus importante. En effet, la quantité de matériel à nettoyer (moules, stores, claies,...) est plus importante ainsi que la surface des locaux. Le coût des 4 analyses bactériologiques par an s'élève à 578 €.

Produits	Ferments adjuvants ingrédients	Emballages étiquettes	Entretien petit matériel	Analyses	Eau, gaz, électricité	Frais de Transports	Frais de publicité, frais divers
Fromage	796 €	1 112 €	562 €	578 €	1 225 €	2 325 €	400 €
Tartes au fromage	486 €	743 €					
Total	**1 282 €**	**1 855 €**	**562 €**	**578 €**	**1 225 €**	**2 325 €**	**400 €**

Les résultats économiques

Prix de vente et valorisation du lait transformé selon les produits

Prix (TTC)	Fromage	Tarte au fromage
	9,50 € / kg	5,12 € / pièce
1 - Valorisation (HT) / 1000 litres de lait €	1 000	1 426
2 - Charges directes / 1000 litres de lait €	144	348
3 - Valeur cession lait entier / 1000 litres* €	287	
Valeur ajoutée / 1000 litres de lait (1-2-3) €	**569**	**791**

La tarte au fromage présente la meilleure valorisation. Cependant, ces deux produits valorisent correctement le lait.
Le disponible pour rémunérer la main d'œuvre s'élève à 27 400 € soit 22 000 € par UMO. Dans le cas où l'appoint de main d'œuvre correspond à un salarié à quart temps, le disponible pour rémunérer un temps plein familial après déduction du coût salarial s'élève à 21 500 €.
La matière première, premier poste de charge, représente plus de la moitié du coût de production (58%), les charges directes représentent un tiers (33%) et les investissements seulement 9%.

Indicateurs économiques de l'atelier

1 Produits de l'atelier €	**52 130**
2 Valeur de cession du lait entier * €	14 350
3 Charges directes de l'atelier €	8 227
4 Valeur ajoutée de l'atelier (= 1-2-3) €	29 553
5 Annuités de l'atelier €	2 100
6 Disponible pour rémunérer la main d'œuvre (= 4-5) €	**27 453**
Disponible/UMO (6/1,25) €	**22 000**

** Conjoncture 2005*

La rentabilité de l'atelier est liée principalement au prix de vente des fromages. Le fromage fermier bénéficie d'une bonne image, et ce pavé à croûte lavée, produit original, répond au goût de nombreux amateurs. Le pavé de 360 g est vendu 3,4 € TTC pièce. De même, la tarte au fromage est appréciée par beaucoup de consommateurs grâce à son côté pratique (repas complet, rapide à préparer). Elle est également vendu à un prix valorisant de 5,1 € TTC. Le disponible obtenu, satisfaisant, est aussi lié à la modération des investissements (23 300 € au total) grâce au recours à des achats d'occasion. Il existe toutefois un risque de pertes économiques importantes en cas de problème sanitaire : lots de fromages invendus, coût d'analyse accru et risque de perte de clientèle.
Globalement, cet atelier spécialisé en production fromagère, avec une vente totale par intermédiaire, tire son épingle du jeu grâce à des investissements modérés et des prix de vente corrects. La clé de la réussite est de maîtriser la fabrication du fromage, techniquement exigeant et de ne pas tomber dans la routine.

MEP 20 pages 8/02/06 11:14 Page 17

Cas N° 4

VENTE EN MAGASIN ET A LA FERME DE NEUFCHATEL AOC

1 personne avec un appoint de main d'œuvre pour transformer 50 000 litres de lait en fromage Neufchâtel AOC, en vente indirecte majoritairement

Ce type d'atelier se rencontre dans le Pays de Bray, autour de la ville ayant donné son nom au fromage : Neufchâtel-en-Bray (Seine-Maritime).
Il permet la création d'une activité économique apportant un revenu pour une personne sur une exploitation laitière sans agrandissement.
L'atelier de transformation est aménagé à partir d'un bâtiment existant.
La gamme est basée sur un produit unique, l'atelier étant totalement orienté vers la fabrication du fromage. Ce produit peut être vendu dès 12 jours, ce qui favorise un roulement rapide des stocks.
La commercialisation est réalisée à 80% en petites et moyennes surfaces et le reste à la ferme.

Caractéristiques de l'activité et clés de la réussite

La fabrication d'un fromage, par définition, demande une bonne formation de base afin de connaître les différents paramètres qui peuvent influer sur la qualité du produit. Comme tout fromage affiné, le Neufchâtel demande des investissements moyens, mais souvent plus importants qu'en mono produit "frais" de type crème ou beurre. Il faut en effet prévoir des locaux de plus grande dimension et des équipements spécifiques plus nombreux. Le Neufchâtel est un fromage à caillé lactique et à croûte fleurie dont la réussite passe par une bonne implantation de la flore de surface.
La vente par intermédiaire impose le respect d'une réglementation sanitaire plus contraignante qu'en vente directe : respect de la marche en avant, analyse des risques et maîtrise des points critiques, fréquence d'analyses renforcée, agrément sanitaire. Un étiquetage complet des produits est obligatoire permettant leur traçabilité.
La vente à des magasins nécessite la mise en œuvre de moyens pour respecter la chaîne du froid. Cependant les températures maximales de transport des fromages affinés sont plus élevées que pour des produits frais comme la crème. Cela ne dispense pas de l'acquisition de glacières ou d'un véhicule isotherme, de capacité suffisante. Là encore, la commercialisation via plusieurs intermédiaires permet de " ne pas mettre tous ses fromages dans le même panier ". En revanche, 80 % de vente indirecte implique une gestion des tournées de livraison, des commandes, des stocks. La partie vendue à la ferme, si modérée soit-elle, implique par ailleurs une présence aux heures d'ouverture. Cela est facilement gérable en fromagerie, les heures d'ouverture pouvant correspondre aux moments où a lieu le moulage ou le conditionnement. Ces activités peuvent être, en effet, momentanément interrompues. Les tâches sont similaires d'un jour à l'autre en terme de fabrication ce qui permet de prévoir le temps de présence à l'atelier et donc les heures d'ouverture à la vente.
La fabrication du Neufchâtel est quotidienne, exception faite des week-end. Le producteur détient par ailleurs une référence en laiterie ce qui lui permet de ne pas transformer sept jours sur sept.
Le volume de lait transformé peut varier avec la même main d'œuvre de 50 000 litres à 75 000 litres. Au delà, il sera nécessaire d'augmenter la main d'œuvre, en particulier pour l'étape de moulage.

MEP 20 pages 8/02/06 11:14 Page 18

Le fonctionnement de l'atelier

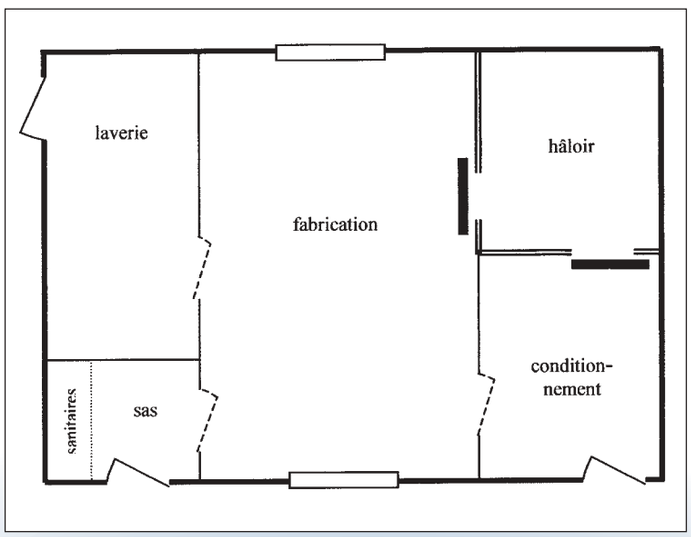
Le temps de travail total de l'atelier s'élève à 44h30 par semaine. La transformation (préparation du lait, égouttage, pressage, moulage) et le nettoyage occupent environ 5h30 par jour. Il faut rajouter à cela, par semaine, environ 3h de suivi d'affinage, 4h de conditionnement, 7h de livraison, et 3h de grand nettoyage. Cela représente donc un temps plein de l'exploitant plus un appoint de main-d'œuvre d'une journée par semaine. La transformation a lieu 5 jours sur 7.
Les 50 000 litres de référence " vente directe " sont transformés en totalité en Neufchâtel. Globalement, on considère, sur 7 700 kg produits, la perte de 155 kg de fromage tout confondu (2%), accidents de fabrication et invendus.

Quantités de lait utilisés par type de produit

Type de produit	Quantité annuelle commercialisée	Quantité vendue par semaine	Rendement de transformation avant pertes	% perte	Volume de lait utilisé (y compris pertes)
Cœurs* Neufchâtel en vente directe	1 508 kg	150 cœurs de 200 g	6,5 litres de lait/kg de fromage	2%	10 000
Cœurs Neufchâtel en vente indirecte	6 030 kg	600 cœurs de 200 g			40 000

** L'A.O.C Neufchâtel comprend six formes de fromages : Cœur de 200 g (forme la plus répandue), Grand Cœur de 600 g, Briquette de 100 g, Carré de 100 g, Bonde cylindrique de 100 g et double Bonde de 200 g.*

Le local de transformation



Egouttage et pressage
(photo JP Bourel)

Le local de transformation proposé est plutôt simple, mais répond aux normes de l'agrément sanitaire européen qui est nécessaire pour vendre plus de 30 % de sa production à des intermédiaires (80 % ici). Il comprend en effet un sas d'entrée, une pièce de fabrication où peuvent s'effectuer toutes les étapes de transformation (nécessité de maintenir la température à 18-20°C), un hâloir, une pièce de conditionnement (qui accueille les quelques clients à la ferme, et d'où partent les caisses pour les livraisons), et une salle de lavage du matériel. Il faut noter qu'une pièce supplémentaire (type grenier sec et fermé) peut servir pour le stockage des emballages en attendant de les stocker en petit quantité dans la pièce de conditionnement.
L'aménagement d'un local de ce type, sur une surface de 70 m² (7 x 10 m), et dans un bâtiment existant (grange ou ancienne étable par exemple) coûte environ 20 000 €.

Il est évidemment possible d'investir dans un outil plus complexe qui intègrerait une pièce par étape de fabrication (caillage / égouttage / moulage) ainsi qu'une pièce de stockage des emballages, voire même une boutique à part entière. Une chambre froide peut également être conseillée pour refroidir la pâte avant moulage (3 000 € environ).

MEP 20 pages 8/02/06 11:14 Page 19

Les équipements

Le matériel de transformation est relativement peu coûteux soit 6 614 € au total mais varié. Les plus gros investissements sont liés au pétrin (utilisé pour le malaxage et le salage de la pâte) généralement acheté d'occasion, au matériel en acier inoxydable (table, grilles) ainsi qu'à la manipulation des grilles (chariots, bac de trempage). Ceux qui doivent être renouvelés régulièrement sont les moins coûteux : toiles, bassines, balance. Dans le cas d'obligation de reprise des invendus par le producteur, il faudrait prévoir l'achat d'un réfrigérateur spécifique pour stocker les retours de fromages (1 200 €).

Tableau des équipements

Type de matériel	Valeur d'achat (HT) €	Recommandation Achat Neuf (N) ou occasion (O)
6 bassines en plastique de 60 l	162	N
12 toiles / sacs à fromage	120	N
2 moules inox	100	N
42 grilles inox	882	N
Pétrin	2 500	O
Balance	150	N
2 tables inox	800	N
Bac trempage grilles	600	N
5 chariots pour les grilles en hâloir	650	N
Armoire de rangement	100	N
Réfrigérateur (pour ferments)	150	N
5 glacières homologuées + 5 plaques eutectiques	400	N

Pétrin (photo JP Bourel)

Grilles au hâloir

Les charges directes

Les charges directes annuelles de l'atelier totalisent 8 646 €. Les postes les plus importants sont les auxiliaires de fabrication (utilisation quotidienne de ferments lactiques, ferments de surface et présure), l'emballage (étiquettes, papier, caisses cartons), ainsi que les frais de transport. Ces trois postes représentent trois quart des charges directes de l'atelier.

Produits	Ferments adjuvants ingrédients	Emballages étiquettes	Entretien petit matériel	Analyses	Eau, gaz, électricité	Frais de Transports	Frais de publicité, frais divers
Cœurs	2 080 €	2 260 €	300 €	600 €	870 €	1 860 €	530 €

MEP 20 pages 8/02/06 11:14 Page 20

Les résultats économiques

Prix de vente et valorisation du lait transformé selon les circuits

Prix (TTC)	Neufchâtel vente directe	Neufchâtel vente indirecte	
		Prix moyen	Prix supérieur
	8,75 € / kg	6,33 € / kg	6,65 € / kg
1 - Valorisation (HT) / 1000 litres de lait €	1 251	905	950
2 - Charges directes / 1000 litres de lait €	167	171	171
3 - Valeur cession lait entier / 1000 litres* €	287		
Valeur ajoutée / 1000 litres de lait (=1-2-3) €	**797**	**447**	**492**

La valorisation du lait transformé varie nettement selon le circuit de commercialisation. On peut constater que les charges directes, bien que de nature différente selon le circuit, sont au final d'un montant comparable. La vente directe implique un emballage individuel des fromages ainsi que la fourniture de sacs aux clients. La vente indirecte quant à elle permet un emballage groupé mais implique des charges de transport pour les tournées. C'est la valorisation du produit et donc son prix de vente qui influence majoritairement la valeur ajoutée liée à l'activité.
Le disponible pour rémunérer la main d'œuvre est de 25 200 € soit 20 100 € par unité de main-d'œuvre. Dans le cas où l'appoint de main d'œuvre correspond à la présence d'un salarié 1 jour par semaine, le disponible pour rémunérer le temps plein familial après déduction des charges salariales, s'élève à 19 300 € .

Indicateurs économiques de l'atelier

	Prix de vente supérieur**	Prix de vente moyen
1 Produits de l'atelier €	**50 505**	**47 490**
2 Valeur de cession du lait entier* €	14 350	*Idem*
3 Charges directes de l'atelier €	8 646	
4 Valeur ajoutée de l'atelier (= 1-2-3) €	27 509	24 494
5 Annuités de l'atelier €	2 300	*Idem*
6 Disponible pour rémunérer la main d'œuvre (= 4-5) €	**25 209**	**22 194**
Disponible/UMO (6/1,25) €	**20 100**	**17 700**

** Conjoncture 2005 ** Ecarts de prix uniquement sur les circuits indirects*

Avec un prix de vente du Neufchâtel en circuit indirect moins rémunérateur, le disponible par unité de main-d'œuvre baisse de 12% à 17 700 €. Sur ce type d'atelier, la matière première représente plus de la moitié du coût de production des fromages (58 %) contre un tiers (32%) pour les charges directes et 9 % pour les investissements. Avec un investissement total de 26 300 € (matériel + local de transformation), le poids des charges d'investissement pour ce type d'atelier reste relativement modeste. L'investissement dans un véhicule spécifique à la livraison (avec caisse isotherme) plutôt que l'utilisation des glacières augmenterait un peu le montant des investissements.
Avec une bonne valorisation des fromages, cet atelier permet la rémunération d'un producteur et d'un appoint de main d'œuvre. Celui-ci permet un rythme de travail plus confortable. Dans le cas d'une valorisation moyenne du fromage, il paraît plus difficile de financer cet appoint de main d'œuvre, sauf à augmenter les volumes transformés.

Remerciement à Jean-Marie BOQUEL , animateur du syndicat AOC Neufchâtel pour ses remarques et avis concernant la présentation de cet atelier.